

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Negocjacje i techniki negocjacji		Kod 1011105331011150234
Kierunek studiów Zarządzanie - studia niestacjonarne II stopnia	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 2 / 3
Ścieżka obieralności/specjalność Inżynieria komunikacji interpersonalnej i	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) niestacjonarna	
Godziny Wykłady: 10 Ćwiczenia: 10 Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 6
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (brak)		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) (brak)
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki nauki społeczne		Podział ECTS (liczba i %) 6 100%
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
<p>dr inż. Małgorzata Spychała email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl tel. 61 665 34 15 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań</p>		
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Student zna poszerzone pojęcia związane z konfliktem społecznym, procesem negocjacyjnym i technikami negocjacyjnymi
2	Umiejętności:	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zasad procesu negocjacyjnego oraz potrafi wykorzystać techniki negocjacyjne podczas rozmowy
3	Kompetencje społeczne	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym
Cel przedmiotu:		
Celem jest doskonalenie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie zasad negocjacji w trakcie procesów negocjacyjnych, umiejętność stosowania różnych technik negocjacyjnych oraz umiejętność rozpoznania technik manipulacyjnych podczas negocjacji.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Posiada poszerzoną wiedzę na temat procesu negocjacyjnego - [K2A_W06, K2A_W09]		
2. Zna strategie negocjacyjne - [K2A_W13]		
3. Posiada wiedzę na temat technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_W18]		
Umiejętności:		
1. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K2A_U01, K2A_U02]		
2. wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K2A_U03; K2A_U04; K2A_U05, K2A_U06]		
3. Potrafi dokonać analizy technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_U07, K2A_U08]		
Kompetencje społeczne:		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K2A_K01]		
2. Jest zdolny do rozpoznania technik negocjacyjnych i dostosowania się do danego procesu negocjacyjnego - [K2A_K02, K2A_K03]		
3. Potrafi samodzielnie analizować procesy negocjacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych i manipulacyjnych - [K2A_K04]		
Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		

<ul style="list-style-type: none"> - Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta - Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość technik negocjacyjnych - Kolokwium pisemne z przedmiotu - Egzamin pisemny z przedmiotu 		
Treści programowe		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza procesu negocjacyjnego - Poszerzona charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego; Czynniki kształtujące proces negocjacyjny; Główne zasady w negocjacjach; 2. Analiza głównych faz negocjacyjnych 3. Charakterystyka strategii negocjowania - kompromis, wycofanie, zaniechanie, dominacja, rozwiązywanie problemów; 5. Techniki negocjacyjne w poszczególnych fazach negocjacyjnych - szczegółowa charakterystyka 6. Komunikacja w procesie negocjacji - Psychologia negocjacji, percepcja w negocjacjach, rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas procesu negocjacyjnego; 7. Etyka w negocjacjach - Zachowania etyczne i nieetyczne podczas negocjacji biznesowych. Manipulacja podczas procesu przygotowywania, przebiegu i oceny negocjacji; techniki manipulacyjne w negocjacjach 		
Literatura podstawowa:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa, &#34;Sorbog&#34;. 3. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE. 		
Literatura uzupełniająca:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN 2. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa 3. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu. 		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność		Czas (godz.)
1. Godziny kontaktowe z nauczycielem (wykład)		20
2. Indywidualne konsultacje dla przedmiotu		4
3. Przygotowanie do egzaminu		4
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	18	6
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	4	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	14	4